



TÉCNICO EM  
COOPERATIVISMO



EDUCAÇÃO  
Secretaria de Estado  
da Educação / SEDUC



# Elaboração e Análise de Projetos

**PROFESSORA: KALYANA  
CAMPELO**

**CONTEÚDO: UNIDADE I e  
UNIDADE II - REVISÃO**

**DATA: 13.06.2019**

⇒ Os projetos, dentro de cada setor, **podem ser classificados em função de sua finalidade**, quer seja de criar novos meios de produção ou ampliar a capacidade ou ainda, aumentar a produtividade de meios de produção existentes.

- Se for o caso de classificar o projeto **do ponto de vista microeconômico** (ou seja, de impacto na empresa), então a classificação do projeto pode ser: implantação, expansão ou de ampliação, modernização, relocação, diversificação e redução de custos.
- Classificar o projeto em função do uso que o mesmo terá para a empresa ao longo do processo decisório e até à implantação do mesmo.

⇒ Neste caso, teremos a seguinte **classificação dos projetos**:

- Pré-viabilidade
- Viabilidade final
- Viabilidade de financiamento.

↑  
lucrativo

**Projeto de pré-viabilidade** – serve para determinar uma ação hipotética e consistente de mercado e inclui os estudos e diagnósticos iniciais e análise de mercado, a fim de definir localização e tamanho do novo negócio. Esta fase é importante para identificar a factibilidade da proposta, e se serão possíveis de serem coletados dados suficientes para análise.

/ Analisadas ✓ /

**Projeto de viabilidade** – é um projeto que procura verificar a viabilidade a nível interno da própria empresa.) Quando surge a ideia (ou a oportunidade) de investir, inicia o processo de coleta e processamento de informações que, devidamente analisadas, permitirão testar a sua viabilidade. Fica claro então que a empresa deve elaborar vários projetos de viabilidade desde a ideia inicial, buscando identificar a melhor alternativa, até à decisão de investir.

⇒ Em geral, a verificação da viabilidade acaba sendo relegada a segundo plano (ou então nem é feita) dentro do processo decisório, porque exige um nível de informações que, muitas vezes, não está disponível e necessita pesquisa qualificada para oferecer segurança mínima, nos dados levantados. E isto pode motivar a ausência de um processo de planejamento formal nas empresas.

**Projeto final** – constitui-se no conjunto de informações em que a grande maioria dos parâmetros mais importantes para a fase de implantação já se encontra definida (tais como identificação de mercado, investimentos necessários, custos, despesas, receitas, cronograma, etc.).

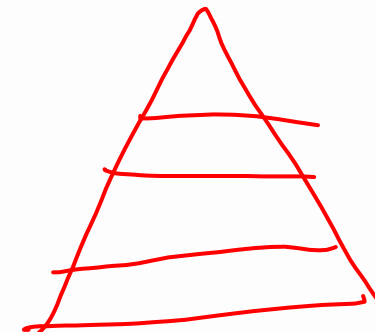
⇒ Neste sentido, o projeto é algo mais que um orçamento: é um documento auxiliar ao próprio processo de acompanhamento do projeto. Mais uma vez é preciso dizer que este tipo de projeto raramente é feito nas empresas nacionais. Às vezes, inclusive, o projeto continua a ser modificado profundamente durante a própria fase de implantação. Não é de se estranhar, portanto, a virtual impossibilidade de se comparar o projeto de viabilidade com o que foi implantado.

# Cooperativa Força

**Projeto de financiamento** – é um projeto feito para atender às exigências e quesitos dos órgãos financiadores (como os bancos de investimento) e/ ou os órgãos que concedem incentivos (a nível federal, regional, estadual e municipal). Este tipo de projeto, via de regra, resulta do preenchimento de formulários padronizados que são distribuídos pelos órgãos que darão os financiamentos e/ou incentivos.

⇒ É comum a confusão deste tipo de projeto, com o projeto de viabilidade e com o projeto final. O que se constata é que, às vezes, o projeto de financiamento é feito de modo muito otimista, com o objetivo de sensibilizar os órgãos que darão os incentivos e/ou os financiamentos.

Cliente



# ROTEIROS, ELABORAÇÃO E ESTRUTURAS DE PROJETO

⇒ O resultado do investimento vai depender muito das qualidades e características da ideia de negócio.

- Esta ideia será o cartão de visitas de todo o projeto, que é razão suficiente para especificar em detalhes os fatores que a originaram e a justificativa de por que se espera que seja bem sucedida. Portanto, não se deve poupar tempo, busca por informação e esforços para sustenta-la adequadamente.

⇒ Quanto à origem de ideias de negócio: a principal fonte de onde se coloca é a observação de uma situação real. É sobre encontrar necessidades dos consumidores que são ou não atendidos em um determinado segmento de mercado e podem ser melhoradas a fim de satisfazer ou superar suas expectativas.

⇒ Outra possível fonte de ideias de negócio:

- Pensar sobre a possibilidade de concessão de uso ou usos alternativos de algum produto ou serviço existente no mercado.

⇒ Portanto, sempre que há uma necessidade percebida entre os consumidores em um determinado mercado, há uma oportunidade de negócio para uma empresa.

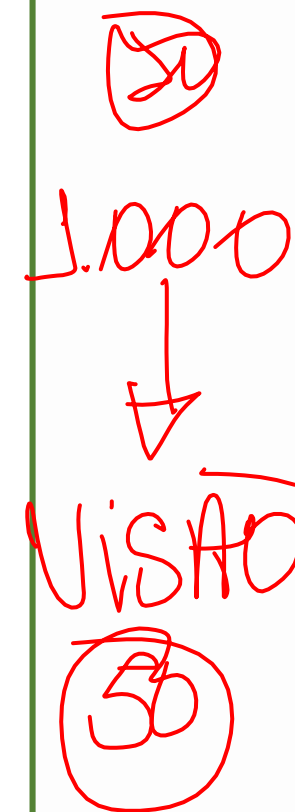
⇒ Para capturar essa necessidade, o gestor da cooperativa pode utilizar diferentes fontes de informação, tais como associações empresariais, leitura de jornais e revistas, entrando em contato com pessoas criativas, conhecimento de políticas públicas ou alterações da legislação, e também, experiências de ideias apresentadas em feiras, franquias, dentro e fora do país, etc.



# MAIS LUCRO +

⇒ Antes de escolher a ideia que pode se traduzir em uma oportunidade de negócio, é preciso executar uma série de etapas preliminares para garantir que, na medida do possível, o projeto seja bem-sucedido. Neste sentido, é importante:

- Recolher todas as informações úteis e interessantes sobre o tipo de negócio e produto que se pretende implementar.
- Estabelecer explicitamente se o que irá ser feito, satisfará nossos negócios futuros.
- Verificar se é uma ideia existente ou que tenha sido utilizada por outras empresas, ou se existem empresas que estão considerando a sua implementação.
- Testar possíveis defeitos e dificuldades que podem surgir quanto a sua aplicação.



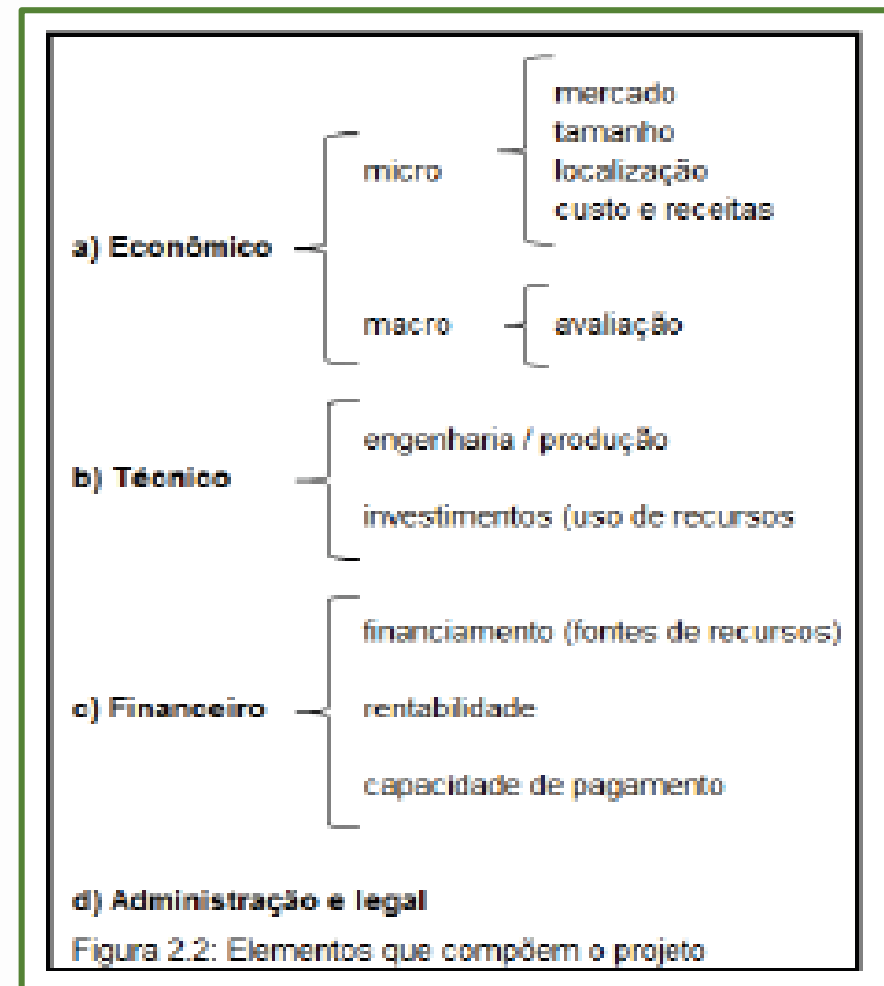
⇒ Na conclusão do projeto, o produto é apresentado e as atividades administrativas são encerradas. Um novo ciclo de vida pode ter início. De um modo geral, podemos distinguir quatro etapas principais:

- Anteprojeto (preparação).
- Projeto final ou definitivo (estruturação).
- Montagem e execução (execução).
- Funcionamento normal (conclusão).

## ELEMENTOS QUE COMPÕEM O PROJETO

⇒ A elaboração de projetos tem maior evidência nas considerações de natureza microeconômica.

⇒ A avaliação por sua vez tem maior ênfase nas considerações de natureza macroeconômica (sistema como um todo). Pode-se dizer que, a avaliação liga os projetos aos programas.



# ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DE PROJETOS

- ⇒ Apresentamos, a seguir, dois modelos de roteiros para elaboração de projetos.
- ⇒ No primeiro, em um roteiro simplificado, podemos dividir a proposta formal do plano de negócios, em três partes:

## ROTEIRO 1

### I – A empresa

- Denominação ou razão social; forma jurídica.
- Capital atual (subscrito e integralizado) e aumentos previstos.
- Principais acionistas, controle acionário, relação com outras empresas ou grupos financeiros.
- Dirigentes e administradores principais.
- Histórico das atividades da empresa e evolução da produção, vendas, capital e resultados financeiros (nos casos de ampliação de empresas existentes).

# **ROTEIRO 1**

## **II – Projeto**

- Apresentação: descrição sumária dos objetivos e características principais do projeto, com indicação dos seus promotores ou responsáveis por sua execução, do programa de produção, investimentos necessários, esquema de financiamento e resultados esperados.
- Mercado.
- Tamanho.
- Localização.
- Engenharia/produção
- Investimento.
- Financiamento.
- Custos e receitas anuais.
- Organização e administração.
- Justificativa econômica.
- Conclusões.

## **ROTEIRO 1**

### **III – Anexos**

Estudos complementares, plantas, catálogos, desenhos, e demais documentos que tenham sido utilizados para elaboração do projeto.

## **ROTEIRO 2**

Apresentamos abaixo, outro exemplo de roteiro de plano de negócios:

- **Resumo**: É apresentado um breve resumo da cooperativa, suas atividades, organização, objetivos, metas e produtos.
- **Apresentação do projeto**: Descrever detalhadamente os tópicos abaixo: